

人民币国际化步伐的加快密切相关。近年来，人民币的国际接受和认可度不断提高，人民币已成为全球第二大贸易融资货币、全球第三大支付货币；在国际货币基金组织(IMF)特别提款权(SDR)货币篮子中的权重居全球第三位。人民币国际化的步伐加快，有助于推动熊猫债市场发展，增加全球资本对熊猫债的投融资需求。

陈果认为，人民币在跨境经贸交易中被更广泛地使用，相关主体对持有人民币并使用人民币进行贸易、投资的需求日益增强，这些真实需求将使得人民币国际化的步子走得更稳更远。日益增强的境外主体的人民币融资需求，也将进一步促进熊猫债、点心债市场发展。

与此同时，熊猫债的基础性制度也在持续完善，这大幅提升了熊猫债融资便利性。近年来，我国持续加强熊猫债市场在准入、信息披露、会计准则、资金使用等方面的基础性制度建设。

2022年以来，进一步便利熊猫债发行的制度政策渐次落地，不仅优化了注册发行机制，还松绑了募集资金使用管理相关规定，明确募集资金可汇往境外使用，资金用途更为灵活。这明显提高了熊猫债市场的吸引力，也进一步强化了境外机构对熊猫债市场稳步发展的信心。

展望未来，随着金融市场双向开放的持续推进，人民币跨境使用的相关基础性制度安排将进一步完善，以更好满足各类主体人民币交易结算、投融资、风险管理等需求。在此背景下，熊猫债的融资成本优势加上市场规则的持续便利化，有助于推动熊猫债市场进一步扩容。这将进一步增强中国金融市场的多样性与流动性，并将持续助力人民币国际化行稳致远。

点金

近日，中国人民银行行长潘功胜在中国发展高层论坛2026年年会上披露了一组数据：2025年，多国政府、国际开发机构、金融机构、大型企业发行熊猫债超过1700亿元。随着人民币国际化进程加快和中国债券市场的开放，熊猫债正成为连接全球资本与中国金融体系的重要桥梁。

熊猫债是指境外机构在中国境内市场发行的以人民币计价的债券。从2005年首批熊猫债发行至今已逾20余年历史。近年来，熊猫债发行明显提速。2024年境外发行人在我国发行熊猫债规模达1948亿元，发行主体家数、发行规模均创历史新高。有机构预测，2026年熊猫债发行有望再创新高。

熊猫债为何受到追捧？汇率弹性和利差水平的变化是其中的重要原因。2015年“811汇改”打破了人民币长时间的单边升值预期，人民币汇率弹性明显增强，并保持了人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。单边走势的改变，使得发行人更愿意用人民币来举债。融资成本的比较优势也使得人民币举债的吸引力更强。近年来，中美利差走阔，较低的融资成本使得熊猫债备受追捧。再加上人民币在面临复杂的国际经贸环境时，仍能保持基本稳定，这显著增强了发行人和投资者的信心。

不仅如此，点心债——在香港发行的人民币计价债券市场同样发展迅速。潘功胜在中国发展高层论坛2026年年会上也提到，在香港发行的离岸人民币债券规模更大。这表明，随着人民币对美元汇率呈现双向波动，以及在人民币长期利率显著低于美元同期利率的情况下，以人民币计价的债券产品已经进入了快速增长期。

本版编辑 于泳 美编 倪梦婷

□ 本报记者 杨然

长护险铺开最后一公里



牢民生底线的政策性保险，必须确保服务能抵达市场机构不愿去、去不了的地方——地广人稀的边陲、人口流出的村镇、交通不便的海岛……陈建华觉得这是道难题，“偏远地区这些难啃的硬骨头，还是得靠政府、国企及社会多力量一起托底才行”。

田横岛地处山东青岛市即墨区东部海域，要从码头坐船过去，一天只有两趟固定轮渡。交通不便、医疗资源匮乏，对岛上失能人员而言，照护更是难上加难。2021年，青岛市实施“农村长期护理保险提升计划”，推动长护险服务向农村扩面，即墨区随后实现了全区“无死角”全覆盖，田横岛也包含在内。58岁的老宋是岛上渔民，几年前父母相继生病卧床后，他只得放弃出海，在家扛起经济和照护的双重压力。经专业机构评估，老宋的父母符合享受长护险待遇条件，医生护士开始定期上门服务、检查身体，护理员每周至少上门一次，为老人理发、擦浴、按摩，这让老宋一家的生活大为改观。

在青岛，长护险服务资源向农村延伸，靠的是市场机制这个“催化剂”。人保健康青岛分公司有关负责人介绍，当地鼓励社区嵌入式小型、微型连锁机构发展，在定点准入、协议管理、经办服务等方面提供便利。同时，通过政策引导，吸引越来越多的农村闲置劳动力参与照护服务行业，满足其就近就业和增收需求，为农村地区带来了新的经济增长点。目前，青岛市长护险定点机构已达866家，其中农村地区382家，占全市机构总数的44%。全市定点护理机构中营机构占87%，承担95%以上的服务量。

与东部沿海的青岛不同，西部边陲的新疆维吾尔自治区面临的是另一重挑战。面积166.49万平方公里，约占我国陆地总面积的六分之一；常住人口只有约2600万人，与上海市相当。“新疆地广人稀，服务半径非常长。与内地的人口聚集区不同，在评估评定、失能照料等方面，都很难覆盖成本。”人保健康新疆分公司社会保险业务部负责人冯立强坦言，最大的困难在于服务的延伸。以巴音郭楞蒙古自治州为例，从首府库尔勒市到且末县和若羌县，路程最长达800公里。“要是在且末、若羌这样人口不到10万人的县城成立护理机构，供应商意愿不高；如果从库尔勒派人上门服务，光是交通成本就难以承受。经办服务的受理、审核，我们都可以通过线上平台解决，但护理服务是最大难题。”养老服务市场需要时间培育，在新疆，这个周期比

内地更长。针对居家失能人员，人保健康新疆分公司推出“居家上门护理服务包”，以低成本投入撬动专业服务供给，并通过培训让家属提升护理技能。下一步，长护险将在全疆铺开，冯立强表示，公司已为承接做好充分准备。

从零起步的职业

福州长健护理服务有限公司的门店上，一张护理员招聘海报格外显眼。细看岗位要求，除了要“热爱养老事业，富有爱心、耐心和责任心”，还特别标注了“会操作智能手机”这一条件。这张招聘启事，恰恰折射出当下护理行业的人才痛点与发展趋势。“原来都叫护理员，现在我们的员工叫长期照护师，必须按政策要求参加脱产培训、考试合格拿到证书才能上岗，考试通过率只有50%左右。”陈建华说，公司的护理员队伍正在慢慢朝着年轻化转型，最年轻的员工已经是“00后”。

长期照护师，是伴随着长期护理保险制度建立成长起来的新职业。国家医保局医药服务管理司司长黄心宇在国新办发布会上说：“通过推动建立专业化职业化服务队伍，破解长护险基金买不到服务、买不到优质服务的难题。我们相信，这项职业将成为长期护理保险制度平稳发展的一个重要支撑。”2025年，长期照护师从零起步，迅速在全国范围内推开，共开展长期照护师职业技能等级培养培训6万余人次，全国长期照护师已超过1万人。“在这里我也欢迎各位有志于从事长护服务的朋友们积极报考长期照护师。”黄心宇说。

一位定期上门的护理员，一个质量可靠的护理器械，一次专业规范的康复指导……对失能老人及其家庭而言，长护险制度最终要落在一项项具体可感的服务上。护理行业之外，各地也立足实际需求，不断培育配套服务产业链。

专业的康复辅助器具，正是改善失能人群生活质量的重要一环。然而，辅具价格高“买不起”、使用周期短“不想买”、产品渠道少“买不到”，是横在失能家庭面前的“三座大山”。“以前带父亲出门看病，得4个人一起抬下楼。现在有了这个器械，我一个人就行，平时推他下楼晒晒太阳也方便多了。”说这话的是山东滨州市一位失能老人的家属贾先生。他家住没有电梯的老旧小区，父亲因脑梗重度失能，每次出门都要全家上

跨界创业的商人

很少有人知道，陈建华如今深耕的护理事业，最初竟是起步于养老软件开发。凭借福建商人灵敏的商业嗅觉，陈建华早早洞察了养老行业蕴藏的商机。福州启动长护险试点后，像陈建华这样因政策机遇而跨界转行的福建商人不在少数，护理机构也如雨后的春笋般，从无到有、从小到大、从粗放走向规范。人保健康福建分公司党委书记黄崇明介绍，截至目前，福州市共有定点护理机构125家，护理人员2800余人，护理人员与享受待遇人员比例约为1:4，已能够较好地满足失能群体护理需求。

福州的护理市场活跃，监管也必须严格。在陈建华看来，事业做得长久，也必须经得起监管，积攒起口碑。“人口老龄化背景下，政府确实在培育养老服务市场，但如果觉得这钱好赚就冲进来，方向就错了。”为了推动服务质量提升，人保健康福建分公司作为福州市长护险经办机构之一，定期公开各定点护理机构的核心运营数据，让机构管理者清晰掌握自身运作实际情况，并通过行业横向对比发现自身短板。同时，对数据表现优异的机构予以激励，激发机构间比学赶超的积极性；对数据异常或排名靠后的机构进行重点关注与帮扶指导。

竞争归竞争，福州护理机构之间的氛围却很和气。今年春节，几家头部护理机构的老板照旧聚在一起喝茶闲谈。长护险即将全面铺开的消息已经传开，他们聊起对市场的看法，也说了说下一步打算怎么走。“长护险全面推开是早晚的事。”陈建华并不意外，公司已经在11个城市布局，未来重点布局的方向是那些千万级人口的城市，比如安徽的合肥、阜阳，广东的佛山、东莞，河北的邯郸、石家庄等。

跨越山海的服务

经济发达、需求旺盛的千万级人口城市，护理机构会优先布局、主动覆盖，这是市场的本能选择。但长护险作为兜

“智驾”系上保险安全带

本报记者 武亚东

3月29日，国家金融监督管理总局北京监管局宣布率先启动智能网联新能源汽车商业保险开发应用，这一举措被业内视为我国智能驾驶风险治理体系的重要突破，也标志着保险业服务新质生产力迈出实质性步伐。

当前，智能网联汽车正从技术验证走向规模化应用。在北京、武汉、深圳等多个城市，L2级辅助驾驶渗透率持续提升，L3级车辆已开展试点上路，L4级自动驾驶加速商业化探索。

近年来，伴随技术进步，交通风险结构也在发生变化：事故原因不再局限于驾驶行为，还涉及算法判断、软件系统、传感器设备等多重因素；损失形态也更加复杂，高价车载设备损毁风险显著增加。传统车险在保障范围和责任界定上的局限逐渐显现。

在此背景下，北京率先推动开发专属保险产品，核心在于“补位”。北京金融监管局相关负责人表示，一方面，针对智能驾驶场景，产品将覆盖从L2到L4不同级别，明确将智能驾驶导致的交通

事故风险纳入保障范围，并扩展至软硬件损失等新型风险；另一方面，在总体框架上坚持“总体稳定、部分优化”，以现有新能源车险体系为基础进行升级。

为何不重建一套全新的保险体系？上述负责人表示，从制度设计看，延续现有车险框架有其现实考量。现行机动车交通事故责任规则运行多年，法律关系清晰，事故处理机制成熟。若直接转向以系统责任为主的全新体系，可能导致责任主体复杂化，纠纷处理周期拉长。通过车险“先行赔付”，既能保障受害人及时获得赔偿，也能在事后通过追偿机制厘清责任，实现效率与公平的兼顾。

多位业内人士认为，这一安排为产业发展提供了“风险缓冲”。自动驾驶技术商业化面临的不确定性较高，若缺乏有效的风险分担机制，企业和消费者都将更加谨慎。保险通过前置风险保障，将技术应用中的不确定性转化为可定价、可分散的风险，有助于提升市场信心，加快新技术落地。此外，智能网联车险正在拓展保险的功能边界。其作用已

不仅是事后赔付工具，更成为产业发展的“稳定器”和社会治理的“参与者”。将保险机制嵌入智能驾驶公共道路运行体系，通过提高事故处理效率、减少纠纷，发挥城市治理“缓冲阀”作用。

北京金融监管局相关负责人表示，围绕专属产品的开发应用，一系列配套机制也在同步推进，包括行业联合开发条款、开展费率测算、建立跨行业数据交互机制、完善承保理赔标准等。这些基础性工作，将决定产品能否真正落地并形成可复制的经验。

监管部门已明确提示，“智能驾驶保险”不能误解为“万能保险”，必须在确保只能减轻驾驶人经济赔偿压力的前提下，不能替代其承担法律责任。近期，最高法发布辅助驾驶责任指导案例，明确车载辅助驾驶系统不能代替驾驶人成为驾驶主体。驾驶人激活辅助驾驶功能后，仍是实际执行驾驶任务的人，负有确保行车安全的责任。安全驾驶始终是每个驾驶人的第一责任。

宁波银行

以科技为翼共赴财资管理新征程



近日，宁波银行以“打破边界，共赴新程”为主题，成功举办“财资大管家2026版暨鲲鹏司库3.0”发布会，吸引数千家企业线上线下共聚，成为宁波银行在财资服务领域的又一次典范。

宁波银行拟任副行长陆海英在发布会上表示，宁波银行始终秉持“以客户为中心”的发展理念，积极落实金融“五篇文章”，持续为客户创造价值。宁波银行观察到当前人工智能迅猛发展、全球化布局加速等行业特点，以及地域壁垒、部门界限、数据孤岛等企业痛点，将今年发布会的主题定为“打破边界，共赴新程”，旨在帮助企业突破思维边界和管理边界，洞察资金、洞察风险、洞察机遇。

财资大管家2026版：让支付更智能，让决策更高效

宁波银行在发布会上介绍，从2013年推出至今，宁波银行财资大管家已服务超1.3万家集团客户，已形成16大易应用场景、600余项易应用功能，成为市场上应用场景丰富、用户规模较大的资金管理平台。于2024年正式亮相的鲲鹏司库品牌，则以“5全”服务体系助力企业司库建设。正是基于过往多年的积淀，此次发布的2026版财资大管家与鲲鹏司库3.0，围绕企业实际需求带来3大创新升级。

支付结算更“智能”。组合支付4.0实现智能拆分合并与自动排款，让财务告别手工查询；穿透式背书可预设路径，自动完成票据在集团内的逐级流转支付；AI贴则则将结算与贴现一站式办理。

数据决策更“高效”。智能BI报表既可测算融资成本和理财收益，也可主动推送交易异动；集团预算池实现预算额度在集团内弹性调剂，管控更灵活；全新亮相的智能助手

“财小资”，通过一键回款、智能分析、市场资讯推送，有效帮助财务人员减少重复工作。

业财协同更“透明”。从人力、销售、采购、行政4个核心部门出发，打破业财边界。其中升级闪电查2.0实现人民币电汇、票据、跨境汇款及数币回款的全渠道覆盖，回款到账后自动关联订单与员工业绩，让绩效清晰可溯。

鲲鹏司库3.0：6大核心洞察，全力打造一流司库

此次新推出的鲲鹏司库3.0，则是在2024年“5全”服务体系及2025年海外财资中心“7个一体化”的基础上，进一步升级6大核心洞察能力，助力企业实现从资金管理到价值创造的跨越。

6个洞察包含：洞察全球资金，通过全球账户“一图可视”与跨境资金统筹配置，让全球资金看得清、管得住；洞察债务融资，实现融资成本“一键测算”与全流程风险闭环，筑牢合规与成本双重防线；洞察集团投资，依托资产地图“一键掌控”，将资产、金融、产业投资全领域整合，全面激发投资新活力；洞察人力资源，推动人事、薪酬、税务、社保“一站连通”，覆盖人员管理全周期与薪酬发放全流程，构建高效人力管控体系；洞察战略决策，通过数据指标“一库打通”与外部行实时接入，助力企业打造司库“智慧大脑”；洞察经营风险，支持全球客商“一键查询”与百余风险模型全覆盖，让风险防控与企业经营严丝合缝。

本次发布会恰逢宁波银行29周年行庆，陆海英表示，宁波银行将继续在数字化的道路上创新不止、步履不停，与广大企业一起风雨兼程、共赢未来。

(数据来源：宁波银行)

广告